



2025年8月15日

各 位

会社名： 株 式 会 社 ス タ メ ン
(コード：4019 東証グロース)
代表者名： 代表取締役社長執行役員CEO 大西 泰平
問合せ先： IR 担当
(ir@stmn.co.jp)

2025年12月期 第2四半期決算説明会動画及び書き起こし公開のお知らせ

当社は、2025年8月14日（木）に開催いたしました「2025年12月期第2四半期決算説明会」の動画及び書き起こし記事を公開いたしましたので、お知らせいたします。

記

公開日	2025年8月15日（金）
決算説明会動画	https://youtu.be/BM1lRklclLs?t=252
書き起こし記事	本PDFの2ページ目以降をご参照ください
内容	・ 2025年12月期 第2四半期決算概要 ・ 質疑応答
(参考) 2025年12月期 第2四半期決算説明資料	https://ssl4.eir-parts.net/doc/4019/tdnet/2677163/00.pdf
(参考) IRに関する FAQ（よくあるご質問）	https://stmn-group.notion.site/IR-FAQ-1c417b32077d80cdbd63f566c40041fc?pvs=4

以 上

株式会社スタメン

2025年12月期第2四半期決算説明会

2025年8月14日(木)

登壇者: 代表取締役社長執行役員CEO 大西 泰平(以下、大西)

司会者: 経営企画室長 清家 航(以下、清家)

■目次(クリックすると該当ページにリンクします)

オープニング

事業ハイライト

業績ハイライト

月次業績指標の推移

四半期売上高の推移(連結)

四半期営業損益の推移(連結)

B/Sの状況

利用企業数と平均**MRR**の推移(**TUNAG**)

四半期売上高と収益比率の推移(**TUNAG**)

主要な広告宣伝費の推移(**TUNAG**)

直近の事業トピック(**TUNAG**)

直近リリースした**TUNAG**の新機能

運営コミュニティ件数と平均**MRR**の推移(**FANTS**)

四半期売上高と収益比率の推移(**FANTS**)

直近の事業トピック(**FANTS**)

直近リリースした**FANTS**の新機能

売上高進捗率と四半期毎の売上構成比

2025年12月期 通期業績見通し(当初計画)

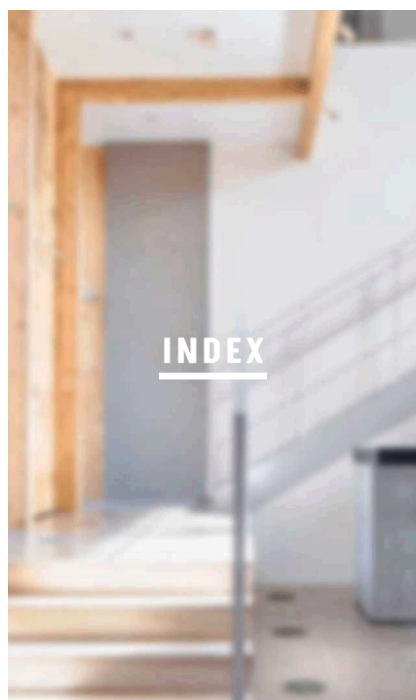
2025年12月期 通期業績見通しの上方修正

2025年12月期 通期業績見通し(上方修正後)

今期の配当計画

質疑応答

オープニング



2025年12月期 第2四半期実績	02
従業員エンゲージメント事業 [TUNAG]	09
コミュニティエンゲージメント事業 [FANTS]	16
2025年12月期 業績見通し	21
補足資料	27

大西:株式会社スタメン代表の大西でございます。私から2025年第2四半期決算概要をご説明させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の目次でございます。第2四半期の実績サマリー、主要事業であるTUNAGとFANTSの事業ごとの説明、最後に2025年12月期の業績見通しの進捗状況についてご報告し、その後に質疑応答に移らせていただきます。

スタメングループ全体の合計ARRが30億円を突破。
TUNAG、FANTSともに高成長を継続。



※1：四半期末時点のストック収益（MRR）に12を乗じた金額
※2：TUNAG / FANTS の利用企業数、運営コミュニティ件数。平均MRRは、各四半期末時点の実績を記載しております。
※3：TUNAG / FANTS の売上高ストック比率は、期末時点のものではなく、四半期の累計実績を記載しております。

3

それではまず、2025年12月期第2四半期の実績についてご説明します。

事業ハイライトですが、スタメングループ全体のARRが30億円を突破しました。主要事業のTUNAG、FANTSともに高成長を継続しています。

TUNAG事業のARRは前年同期比+7.9億円の28.6億円。FANTS事業のARRは前年同期比+1.1億円の2.6億円。TUNAGの利用企業数は前年同期比+370社の1,195社。FANTSの運営コミュニティ件数が前年同期比+263件の414件。その他のKPIは各事業のパートでご説明します。

業績ハイライト

売上高は前年同期比+38%成長、営業利益率は6.7%で着地。
高い成長性と収益性を第2四半期においても堅持。

(百万円)	2024/12期 2Q (前年同期)	2025/12期 1Q (前四半期)	2025/12期 2Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	652	812	900	+38.0%	+10.9%
売上総利益	497	601	682	+37.3%	+13.4%
利益率	76.2%	74.1%	75.8%	-0.4pt	+1.7pt
営業利益	-19	47	60	-	+28.1%
利益率	-3.0%	5.8%	6.7%	+9.7pt	+0.9pt
経常利益	-18	49	63	-	+27.0%
当期純利益	-18	23	48	-	+110.7%

4

グループ全社の業績ハイライトでございます。

売上高については、第2四半期は前年同期比+38%の成長となっており、営業利益率は6.7%で着地しました。売上高の成長性についても、利益率についても、両指標ともに良い形で進捗していると考えております。

第2四半期の実績として、売上高9億円、売上総利益が6億8,200万円、粗利益率が75.8%となっております。営業利益は6,000万円となり、営業利益率は6.7%で着地しました。

月次業績指標の推移

月次業績指標の推移 **スタメングループ**



**TUNAGは月次単位でも30%台後半の前年比成長率を維持。
FANTSはストック収益を積み上げ、再成長軌道へ。**

TUNAG事業のストック収益

(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	212,401	216,059	221,427	226,601	230,694	239,055						
前期	149,936	152,358	159,917	163,969	168,257	172,463	179,189	188,713	191,438	194,880	202,390	207,208
前年比増加率(%)	41.7%	41.8%	38.5%	38.2%	37.1%	38.6%						

TUNAG事業のフロー収益

(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	22,147	29,384	29,160	22,969	23,630	37,153						
前期	12,451	10,472	20,590	18,985	10,345	26,904	19,825	18,850	20,093	19,753	21,293	23,434

FANTS事業のストック収益

(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	11,383	12,184	14,147	16,026	18,897	22,137						
前期	13,167	13,318	12,927	11,886	12,051	12,958	12,856	13,147	13,235	10,402	10,725	10,547
前年比増加率(%)	-13.5%	-8.5%	9.4%	34.8%	56.8%	70.8%						

FANTS事業のフロー収益

(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	6,505	11,577	18,837	17,862	18,242	18,622						
前期	5,494	8,120	9,828	11,966	13,675	16,916	15,772	9,946	16,195	8,123	15,763	16,981

※：プラットフォーム関連収益に加えて、付帯サービスによる各種収益の増大してきたため、2025年第2四半期の開示より、適宜の数値も含めて、これらの収益を合算した形で収益推移を公表することとします。

5

毎回の決算で開示させていただいている月次業績指標の推移です。

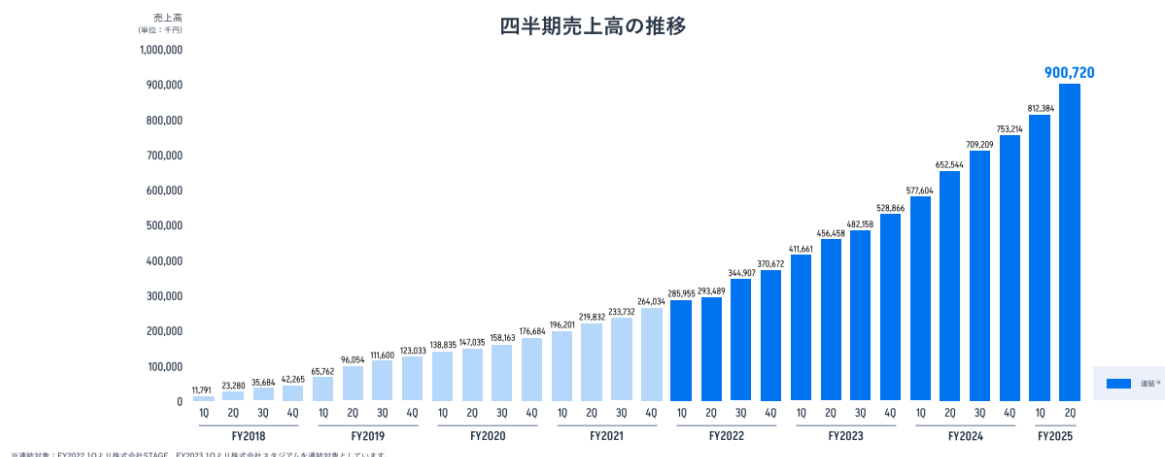
毎月のストック収益とフロー収益の推移についてまとめた数字となっており、TUNAGは月単位で見ても前年比成長率30%台後半を維持しています。FANTSについては、4月、5月、6月と非常に高いストック収益の積み上げが進んでおり、ここ1、2年の厳しい状況を乗り越えたことで、再成長の軌道に入ったと考えています。

四半期売上高の推移(連結)

四半期売上高の推移(連結) スタメングループ



グループ全社での四半期連結売上高が9億円を突破。
強固な収益基盤を形成。



6

グループ全体の四半期売上高の推移についてご説明します。

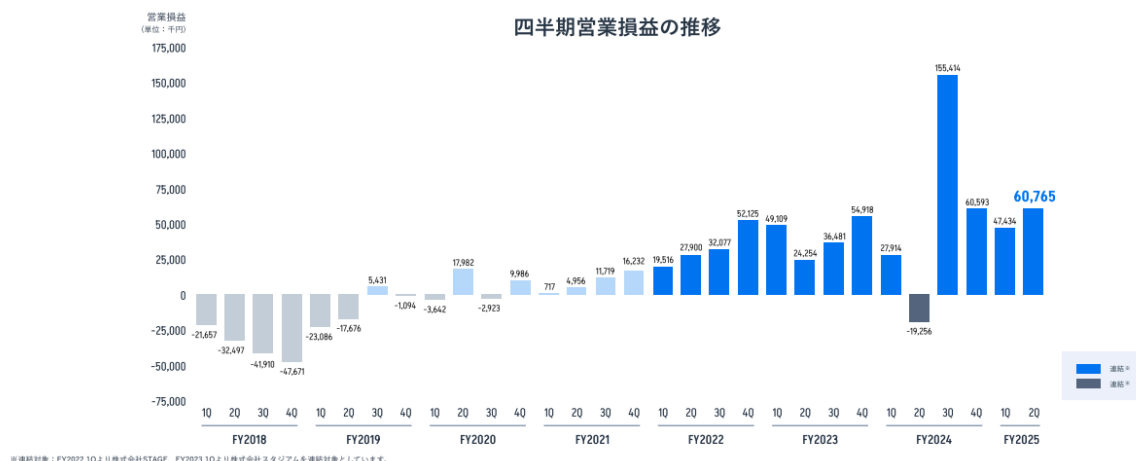
グループ全体での四半期ごとの連結売上高は、第2四半期で9億円を突破しました。10億円に近づいており、強固な収益基盤の形成が着実に進んでいます。できるだけ早く四半期売上高10億円の突破を目指していきたいと思います。

四半期営業損益の推移(連結)

四半期営業損益の推移(連結) スタメングループ



**第1四半期に引き続き、一定水準の営業利益を確保。
今後も成長投資を継続させながら、一定水準の利益を創出する方針。**



7

続きまして、四半期営業損益の推移についてお話しします。

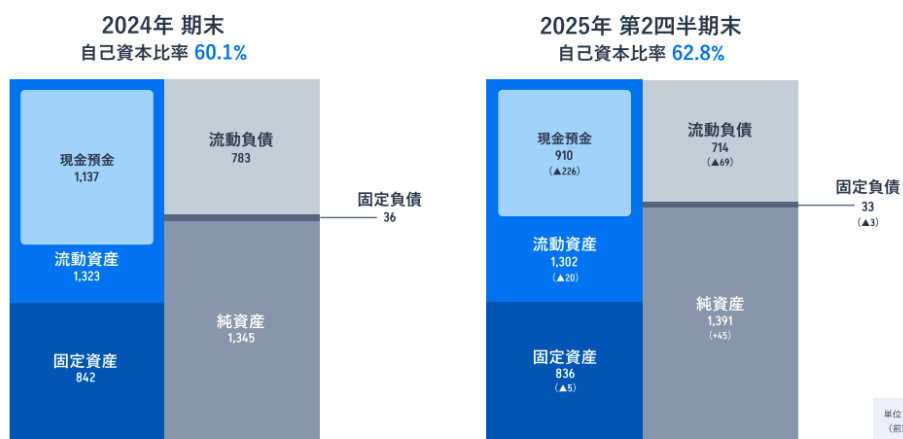
第2四半期も営業利益を一定程度確保できておりますので、期初予想よりも収益面で良い進捗が見られていると考えています。投資しながらもしっかり利益を確保する形が継続できており、その形で業績見通しを立てています。

B/Sの状況

B/Sの状況 スタメングループ



流動比率は182%、自己資本比率は62.8%と財務安全性を堅持。



8

続きまして、バランスシートの状況についてご説明します。

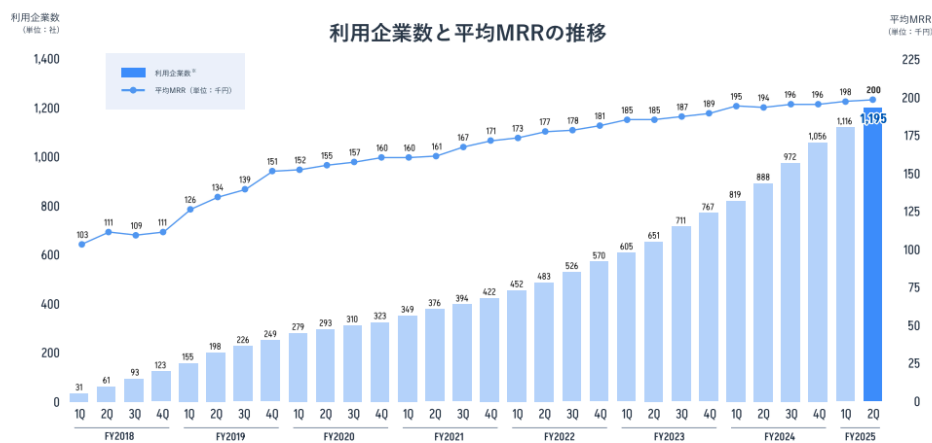
流動比率は182%、自己資本比率は62.8%と、財務面でも安全性の高い状態を維持しながら、高い成長性を両立できていると考えています。

利用企業数と平均MRRの推移(TUNAG)

利用企業数と平均MRRの推移 TUNAG



利用企業数は前四半期比で79社増加し、1,195社に。
平均MRRは大台の200千円に到達。単価上昇のトレンドを維持。



※上記図表に記載の数値は、各四半期末時点のものも記載しております。
※プラットフォーム関連収益に加えて、付帯サービスによる各種収益の展開も拡大してきたため、2025年第2四半期以降は合算値での収益推移の公表とする。

10

ではここから、従業員エンゲージメント事業である「TUNAG」の事業単独の足元状況についてご説明いたします。

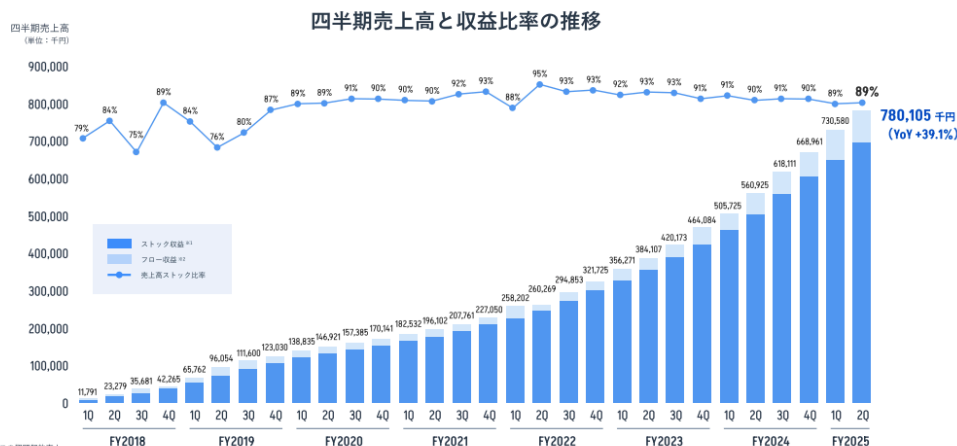
TUNAGの利用企業数は前四半期比で79社増加し、6月末時点では1,195社になっています。先日発表したとおり、足元では1,200社を超えており、昨年の1,000社突破以降、より速いペースで増加しております。平均MRRは20万円台を突破し、単価上昇のトレンドを維持しています。今後は、時間をかけて25万円台への引き上げを目指してまいります。

四半期売上高と収益比率の推移(TUNAG)

四半期売上高と収益比率の推移 TUNAG

STMN

プラットフォーム関連収益に加えて、付帯サービスによる各種収益の規模も拡大してきたため、以後は合算値での収益推移の公表とする。



11

続きまして、四半期売上高と収益比率についてお話しします。(11p,12p)

TUNAG事業に関しては、これまでは売上高のストック収益比率として、TUNAGのプラットフォーム利用料と契約時の初期費用を中心に開示してきました。しかし、TUNAGのクラウドプラットフォーム関連収益に加え、利用促進サポートや「TUNAGベネフィット」など関連サービスの売上が大きく拡大してきました。

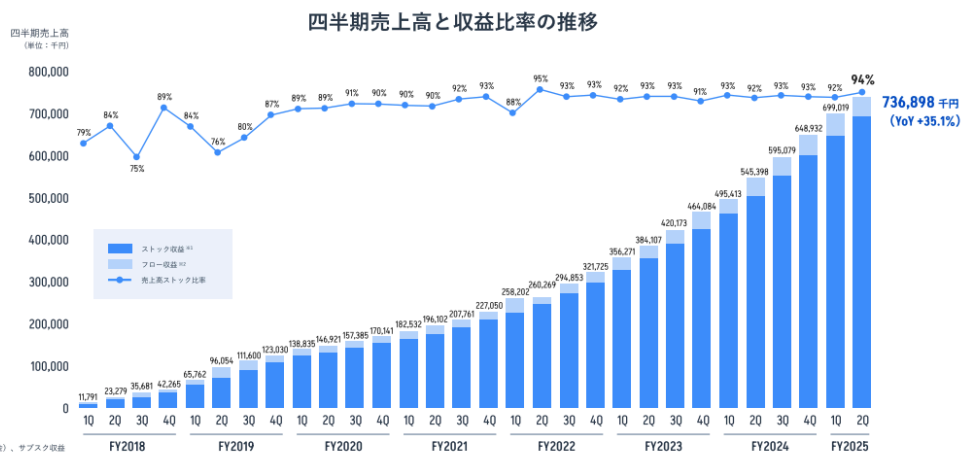
そのため、今後はTUNAG事業全体のサブスクリプション収益とフロー収益(単発収益)を合算した形で収益推移を開示していくことにします。11ページで示している表は、これまでのプラットフォーム関連収益に加え、付帯サービスや「TUNAGベネフィット」などを加えた収益推移を示しています。それに基づくと、TUNAGの四半期ごとの売上における収益率は89%となる形です。

四半期売上高と収益比率の推移 (参考情報)

TUNAG

STMN

第1四半期までの集計方法による売上高と収益比率の推移。



12

12ページに示しているのは、従来のプラットフォーム特化型の売上高とストック収益比率です。

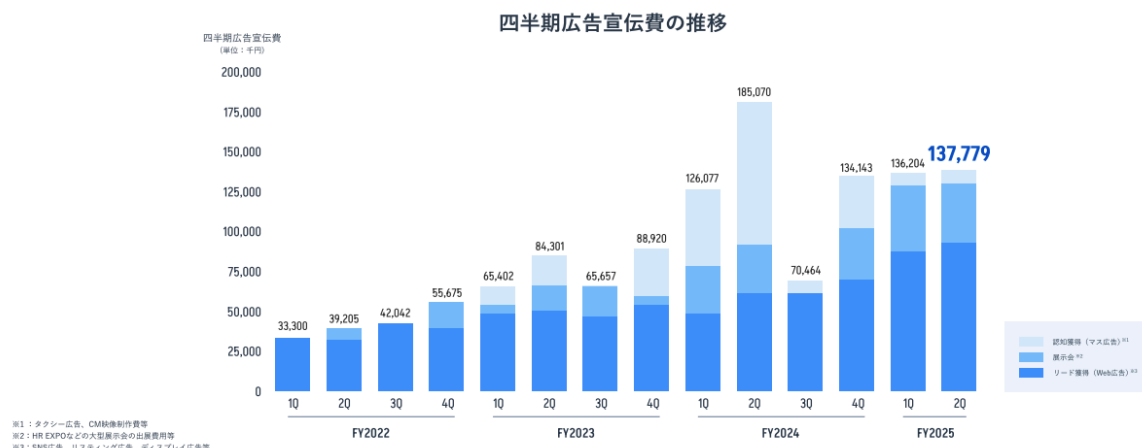
これまでの開示方法は今回までとし、第2四半期以降は、TUNAG事業全体のフロー収益とストック収益を両方とも開示する形に切り替えます。その点をご理解いただければと思います。

主要な広告宣伝費の推移(TUNAG)

主要な広告宣伝費の推移 TUNAG



前四半期と同程度の約1.3億円を展示会出展やWeb広告に投資。
第3四半期以降のさらなる売上高成長につなげる。



13

TUNAG事業の広告宣伝、マーケティング投資の推移について説明します。

第2四半期も広告宣伝費として約1億3,000万円の投資を続けております。主な投資先は、リード獲得のためのウェブ広告と展示会です。2024年度には、認知獲得を目的としたマス広告(テレビCMやタクシー広告など)に多くの投資を行いましたが、その効果や手応えを踏まえ、今年は展示会への投資を強化しています。

第2四半期においても、複数社とのアライアンスの取り組みを発表。 今後も販売チャネルの拡張に注力。



船井総研ロジと新サービスを共同開発

現場に寄り添ったコンサルティングで多数の改善実績を持つ船井総研ロジと、ドライバー組織のDXを推進してきたスタメンが協業し、採用後の定着・教育・業務管理を総合的に支援するサービスを構築。スタメンが開発・展開する組織改善クラウドサービス「TUNAG」のプラットフォームを活用し、船井総研ロジのもつ業界ノウハウを組み合わせ、物流企業の抱える「人と組織」に関する課題を解決し、物流業界全体の持続的な発展を支える。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/a/000000309.000023583.html>



j.unionとの協業を開始

労働組合専門のコンサルティング会社であるj.union株式会社と業務提携契約を締結し、労働組合領域における価値提供の強化を目的とした協業を開始。本協業により、両社はそれぞれが単独で取り組んできた課題解決の経験や知見を結集し、より総合的かつ効果的な支援の提供が可能に。労働組合という社会インフラをテクノロジーの力で支え、日本の働く環境の健全な発展に貢献していく方針。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/a/000000313.000023583.html>

14

TUNAG事業の直近の取り組みトピックを2つご紹介します。

いずれもアライアンス関連のトピックでございます。第1四半期にもあしたのチームさんとの提携について発表させていただきましたが、第2四半期については物流分野で多くのコンサルティング実績を持つ船井総研ロジ様との共同開発サービス「TUNAGロジ」に関する発表を行いました。

また、労働組合向けのコンサルティングを展開しているj.union様との業務連携についても開示を行っております。

これらのアライアンスは、直販だけでなく、企業様と他社様との共同取り組みによって、TUNAGプラットフォームの影響範囲を広げ、利用企業数の増加を促進していくものです。

直近リリースしたTUNAGの新機能

直近リリースしたTUNAGの新機能 TUNAG

STMN

必要な情報へスムーズにアクセスできる「ポータル機能」を新規開発。
届けたい情報を、タイムリーかつ視認性高く一覧表示することが可能。



直近リリースしたプロダクト面での新機能についてご案内します。

必要な情報にスムーズにアクセスできる「ポータル機能」を第2四半期中にリリースしました。

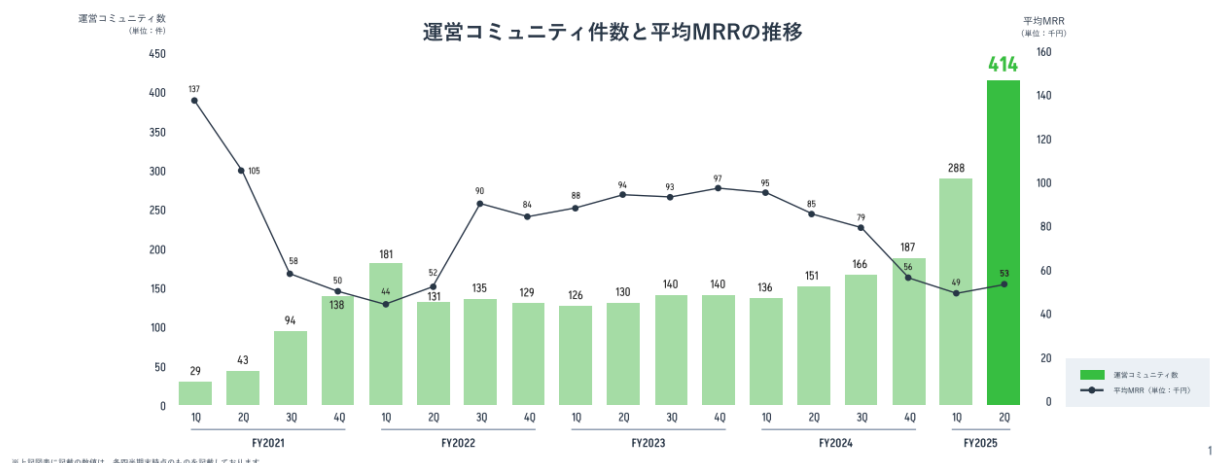
この機能は、TUNAGを展開している企業様からの要望を受けて開発されたもので、スマートフォンやPCのウェブブラウザから、企業が伝えたい情報を一元化して発信できるポータル機能を提供しています。これにより、社内情報の発信をTUNAG内で完結させ、より効率的に組織内での情報共有が行える機能になっています。

運営コミュニティ件数と平均MRRの推移(FANTS)

運営コミュニティ件数と平均MRRの推移 FANTS



営業体制の強化により、運営コミュニティ件数が400件を突破。
平均MRRも再び上昇基調へ。



17

次に、コミュニティエンゲージメント事業のFANTSについてお話しします。

FANTSは、特に営業体制が強化され、取り組みの立て直しがしっかりと進んだ結果、大きな変化が見られています。これにより、運営コミュニティの件数増加ペースが非常に高まっています。

第2四半期では、コミュニティ件数が400件を突破し、現在は414件のコミュニティ様にFANTSをご利用いただいています。

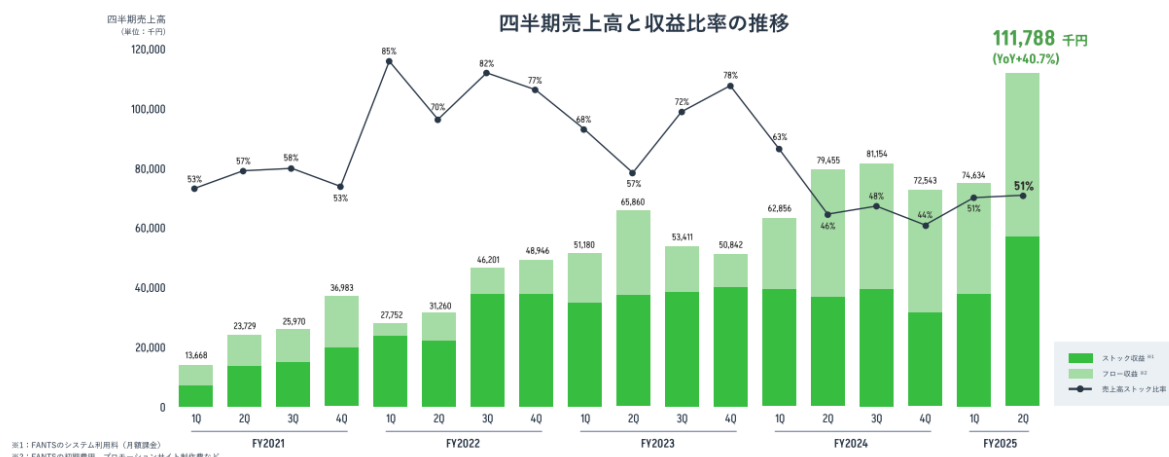
また、単にコミュニティ件数が増えただけでなく、各コミュニティ様からの手数料として得ているMRRも増加しています。平均MRRは、前期の49,000円から53,000円に上昇しており、コミュニティ数の増加に加えて平均単価も上昇しており、非常にポジティブな成長を見せています。

四半期売上高と収益比率の推移(FANTS)

四半期売上高と収益比率の推移 FANTS



四半期売上高は初の1億円を突破。
ストック収益が着実に積み上がっている。



18

FANTS事業の四半期売上高と収益比率の推移についてお話しします。

FANTS単体で四半期売上高が1億円を突破し、1億1,000万円に達しました。ストック収益比率も、ここ数年横ばいの状態が続いていましたが、2025年に入ってから再成長の軌道に乗り、ストック収益だけで見ても、過去最大の数字を出すことができました。

直近の事業トピック(FANTS)

直近の事業トピック **FANTS**

STMN

FANTSを通じたオンラインコミュニティ会員様の 総決済額が20億円を突破。



FANTS事業の直近のトピックです。

先ほどのページで、ストック収益が過去最大数値だとお話しましたが、そういったことも相まって、FANTSを介したコミュニティへの流通取引総額が20億円を突破しました。このペースが高まっており、次は流通総額50億円突破を目指していきたいと考えています。

直近リリースしたFANTSの新機能

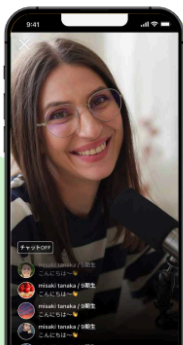
直近リリースしたFANTSの新機能 **FANTS**



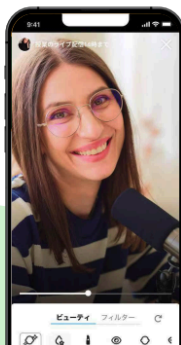
ライブ配信機能を強化。コミュニティオーナー様と会員様の
オンライン上でのやり取りをよりインタラクティブに。

ライブ配信の強化

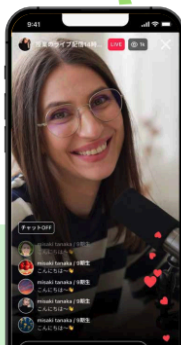
アーカイブチャット



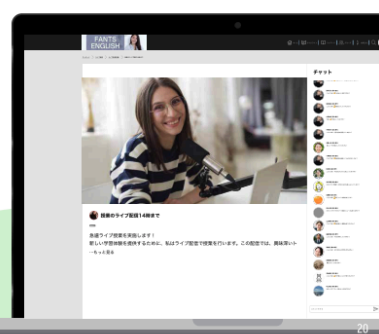
美肌フィルター



リアクション



PCアーカイブ視聴



直近リリースしたプロダクト面での新機能についてご案内します。

特にインフルエンサーとファンがインタラクティブにやり取りできるプラットフォームとして、ライブ配信機能の強化に力を入れています。具体的には、ライブ配信時にお肌や見た目にフィルターをかけられる機能や、過去の配信を見返せる機能を追加しました。さらに、その配信時に流れていたチャットややり取りも一緒に振り返ることができ、リアクション機能も追加しております。

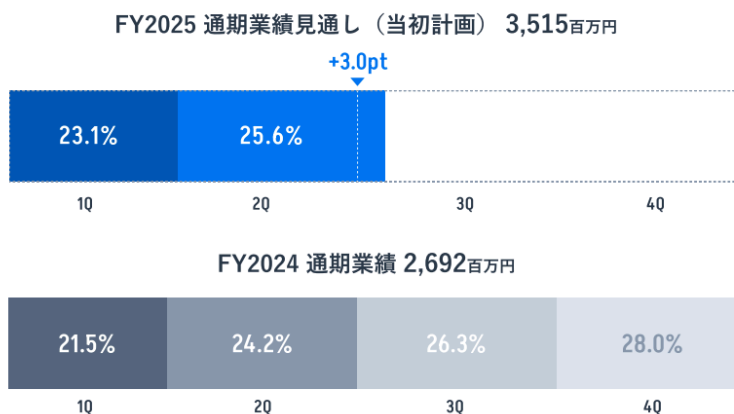
これにより、多くのオーナー様の期待に応えられるプラットフォームに少しずつ近づいていると感じています。

売上高進捗率と四半期毎の売上構成比

売上高進捗率と四半期毎の売上構成比 **スタメングループ**



当社はSaaSビジネスをメイン事業としており、例年、3Q・4Qの寄与度が大きい。
上期までの予算進捗 48.7% は、昨年度の進捗 45.7% を上回るペース。



※FY2025の進捗率は業績予想に対しての進捗率、FY2024の進捗率は実績に対しての進捗率

22

2025年12月期の業績見通しの進捗についてお話しします。

まず、当社のメインとなる事業はいずれもサブスクリプション型のSaaSビジネスであり、積み上げ型のストックビジネスが中心となっております。そのため、売上高の寄与度は第3四半期、第4四半期の下半期に大きく増える傾向にあります。

その前提を踏まえた上で、期初発表予想（当初計画）における上半期の予算進捗率は48.7%となり、昨年度の45.7%を上回るペースで進捗していますので、当初計画に対しては非常に良いスタートを切れたと考えています。

2025年12月期 通期業績見通し(当初計画)

2025年12月期 通期業績見通し（当初計画）

ステメングループ

STMN

売上高、各段階利益ともに期初予想を大きく上回って進捗。
現時点での見込み数値に基づき、上方修正を開示。

(百万円)	FY2025（業績見通し）			FY2025（実績）		
	上期予想	下期予想	通期予想	上期実績	上期進捗率	通期進捗率
売上高	1,617	1,898	3,515	1,713	105.9%	48.7%
営業利益	30	70	100	108	360.7%	108.2%
経常利益	30	70	100	112	376.3%	112.9%
当期純利益	19※	39※	58※	72※	366.4%	122.8%

※当期純利益の算定にあたって、法人税等は暫行前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を適用して算定しております。
法人税等には税効果会計の影響を加味しておりますが、実際の進捗動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

期初の見通しと比べた場合、売上高や営業利益などの各段階利益、いずれの指標についても大きく上回って進捗しており、現時点での下半期の見込みを考慮し、先日上方修正を開示しております。

2025年度上半期の実績は、売上高が17億1,300万円、上期進捗率が105.9%、通期進捗率が48.7%となっております。営業利益は1億800万円、上期進捗率が360.7%となりました。通期の進捗率も上期の時点で108.2%となっており、既に達成している形であるため上方修正を発表させていただきました。

2025年12月期 通期業績見通しの上方修正

2025年12月期 通期業績見通しの上方修正

スタメングループ

STMN

修正後の見通しが達成できた際には、6期連続の増収増益となる見込み。
第3四半期以降、さらなる事業成長の加速に注力していく。

(百万円)	期初発表予想 (A)	上方修正後予想 (B) ※1	増減額 (B - A)	増減率	前期実績
売上高	3,515	3,700	185	+5.3%	2,692
営業利益	100	230	130	+130.0%	224
経常利益	100	230	130	+130.0%	224
親会社株主に帰属する 当期純利益	58 ※1	150 ※1	92 ※1	+160.3% ※1	137
1株あたり 当期純利益 (円)	6.71 ※1	17.23 ※1	-	-	15.77

※1：当期純利益の算定にあたって、法人税等は税引前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の見込実効税率を乗じて見直しをしております。
法人税等には税効果会計の影響を反映しておりますが、実際の業績動向に基づく繰越税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。
※2： <https://sals.eir-partn.net/doc/4019/3dnet/2065190/00.pdf>

こちらは、先日8月4日に開示した上方修正後の通期業績予想のページです。
この上方修正後の業績予想が達成できた際には、6期連続での増収増益となる見込みですので、引き続き
その達成に向けて努力していきます。

2025年12月期 通期業績見通し(上方修正後)

2025年12月期 通期業績見通し（上方修正後）

スタメングループ

STMN

当社はSaaSビジネスをメイン事業としており、例年、3Q・4Qの寄与度が大きい。
上期までの予算進捗 46.3% は、昨年度の上期時点の通期進捗 45.7% を上回るペース。

(百万円)	FY2024（参考情報）			FY2025（上方修正後の見通し）			FY2025（実績）		
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期予想	通期予想	上期実績	上期進捗率	通期進捗率
売上高	1,230	1,462	2,692	1,713	1,987	3,700	1,713	100.0%	46.3%
営業利益	8	215	224	108	122	230	108	100.0%	47.0%
経常利益	9	215	224	112	118	230	112	100.0%	49.1%
当期純利益	-19 _※	157	137	72 _※	78 _※	150 _※	72 _※	100.0%	47.7% _※

※当期純利益の算定にあたって、法人税等は税引前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の見積実効税率を乗じて見積計上しております。
法人税等には税効果会計の影響を加味しておりますが、実績の業績動向に基づく繰越税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

こちらは、上方修正後の通期業績見通しに対する進捗率についてのページです。
上方修正を踏まえた通期での売上高の予算進捗率は46.3%となります。
先ほど通期業績見通し(当初計画)の進捗率のページでもお伝えしたとおり、SaaSビジネスの特性から第3
四半期、第4四半期での収益が通期全体への寄与度が高いため、昨年度の進捗ペースと比較しても順調
に進んでおります。売上高の37億円、営業利益の2億3,000万円の達成はもちろん、さらなる上振れを目指
して全社一丸となって取り組んでいきます。

今期の配当計画

期初のガイダンスでは未定としていた配当計画を4円に修正。
配当性向30%を目標値とし、利益見込みの上振れがある場合は増配も検討。

FY2025の配当計画

	FY2024 (参考情報)	FY2025 2025.02.14時点	FY2025 2025.08.14時点
基準日	2024年12月31日	2025年12月31日	2025年12月31日
期末配当	4円	未定	4円
配当性向	25.4%	-	

26

今期の配当計画についてのページです。

本日8月14日開示しましたが、利益着地についても一定の目処が立ち、これを踏まえた上で、期初段階では「未定」としていた配当計画を現時点で修正し、1株あたり4円とさせていただきます。

ここ数年、当社は株主還元の方針として、配当性向30%を中期的な目標に掲げており、昨年度の配当性向は25.4%でした。今年度もその水準感を目指し、利益が上振れた場合には増配も視野に入れつつ、引き続き事業運営を進めていきます。何かしら変更があった際には速やかに適宜開示いたします。

質疑応答

――改めて株主還元方針を教えてください。

大西:先ほどの配当方針のページでもお話ししましたが、基本的には株主還元は「配当」という形で実施してまいります。配当性向の中期的な目標値は30%で、通常は20%から20%台後半を見込んでいます。利益の状況に応じて、配当として還元する形が基本方針となります。

――全トヨタ労働組合連合会様や、連合兵庫様での導入が今年度の業績に与える影響について。

大西:労働組合向けの事業展開が非常に順調に進んでおり、大規模な組合様との契約が増えています。契約が取れた時点で、月々のMRR(定期収益)が売上高にヒットします。開設準備などで2,3ヶ月計上タイミングがズレますが、開設準備における初期費用(フロー収益)が業績に貢献します。つまり、全トヨタ労働組合連合会様や、連合兵庫様は既に現在開示している業績見通しに織り込まれた数値になっております。特に、今回の2つの団体様のような規模の大きい組合様との契約が増えると、他の団体様・企業様への影響がポジティブに作用し、事業成長の材料が強化されるため、プロモーション活動等に活用させていただきながら、業績見通しの達成に向けてさらに努力していきたいと考えています。

――ビジネスモデルについて改めて教えてください。

大西:スタメンは現在、BtoBのSaaS事業を3つ展開しています。細かい部分で多少収益構造が違う部分はありますが、いずれも企業や団体のお客様に対して月々の利用料と開設にあたっての準備費用(初期費用)をいただく形で収益を上げています。

特徴としては、いずれのサービスも解約率が非常に低く、お客様が満足してサービスの契約を続けていただけることです。解約率が低いため、サービスを展開するごとにお客様の数やコミュニティの規模が積み上

がっていきます。つまり、解約率が低く保たれていれば、右肩上がりの成長を持続しやすいビジネスモデルです。この点をしっかり活かして、継続的なビジネス成長を目指していきます。また、いきなり大きな成果を出すことは難しいものの、徐々にお客様やコミュニティを積み上げていくことで、持続的な成長を実現できると考えています。そのため、引き続き高い売上成長性と利益を確保しながら、事業の成長を進めていきたいと思っています。

——「株式会社スタメン」という社名の由来について教えてください。

大西:スタメンという名前は、確かにユニークで印象に残りやすいものだと思います。

実は「スタメン」は、一般的に「スターティングメンバーズ」の略として知られていますが、私たちの社名の由来は少し異なります。スポーツチームの「選抜メンバー」という意味が強いスタメンですが、私たちのスタメンは「スター・メンバーズ」を略した社名にしています。私たちは、企業やビジネスの中で活躍できるスターとなる人材を一人でも多く輩出していくことを目指しています。この思いを込めて、スタメンという社名にしました。

事業成長や仕事を通じて、弊社で働くメンバーがビジネスの中で「スター」と呼ばれるような人材になるために、組織環境や風土、制度を整えながら、日々の組織運営を行っております。

——TUNAGやFANTSは順調ですが、人材紹介事業「STAGE」が低迷している理由やリカバリー策について教えてください。

大西:私たちの現在のフェーズでは、事業成長に対する期待はもちろん高まっていますが、利益をしっかりと出していく必要もあります。

そのため、投資する事業領域については慎重に判断しています。足元では、TUNAGやFANTSが売上高成長を高いスピードで維持しながら進展しているため、現時点ではTUNAGとFANTSの2つの事業に投資の優先度を高く置いています。一方で、人材紹介事業への投資はその分優先度が少し下がっている影響があり、その結果として事業成長が思うように進んでいないというのが実情です。基本的には第3四半期以降もこの方針を続けていく予定ですので、このまま人材紹介事業が進展しない場合には、事業に区切りをつけて、TUNAGとFANTSに選択と集中していく方針に転換する可能性もございます。

——TUNAG事業の顧客層について特徴などがあれば教えてください。

大西:TUNAGに関しては、非常に幅広い従業員規模の企業にご利用いただいています。具体的には、従業員数が数十名規模の企業から、数千名を超える大規模な企業まで、バランスよく契約が増えています。その中で特徴的なのは、ノンデスクワーカー、いわゆる現場で働く従業員が多い業種のお客様の比率が高いことです。具体的には、外食産業、小売業、物流や製造業、また医療・介護分野といった業種のお客様が多いです。これらの企業では、現場で働く従業員の比率が高いため、TUNAGを導入するケースが非常に多いです。

企業規模に関しては、少数規模から大規模企業まで多種多様な企業に対応している状況です。

――今後さらにコスト効率を高めるために注力したいポイントはありますか？

大西：現在の営業利益率6.7%はまだまだ高い水準ではないと認識しています。中長期では営業利益率を20%、30%、40%に高めていく必要があると考えていますが、現時点においてコスト効率改善に注力するというよりは、売上高の成長に伴って利益率を改善していく方針です。

広告費や人員増加については、過度に依存しない形で運営を進めており、売上が成長する中で営業利益率も段階的に改善していくという考えを持っています。私たちのビジネスで利益に影響を与える主要科目は、広告宣伝費と人件費です。広告宣伝費については、売上高に対してどれだけ予算を投下するかを設計し、利益率を高めるバランスを取っています。また、人件費については、売上高を従業員数で割った「一人当たり売上高」を指標として見ており、SaaS企業を展開している他社比較を元に労働生産性を測っています。これらの軸を中心に注力しています。

一方で、地代家賃や細かな費目に関しては現時点でもかなり効率的な経営をしており、インパクトが限られています。基本的には売上高を成長させながら人員バランスを整え、過度にウェブ広告や展示会に頼らずとも売上高成長を実現できる状況を作ることが、利益率の向上に繋がると考えています。そうした改善を積み重ねることによって、最終的には利益率を20%～30%の実力値でコンスタントに出せる状況を目指しています。

今後も引き続き、まずは売上高の成長に軸を置いた経営方針を進めていきたいと思っています。

――今後、売上高の成長を支えるために、どれくらい人材採用や開発、投資マーケティングにリソースをかける予定でしょうか？

大西：細かく数値を固めきった上で進めているというよりは、マーケティングに関しても、開発投資に関しても、あとは営業やコーポレートの人員増加に関しても、足元の生産性や歩止まり数値に応じてかなり細かくメンテナンス・チューニングしながら進めています。明確に「この数字を目指す」というゴールがあるわけではなく、足元の数ヶ月の状況を見ながら細かくウォッチを続けていくという形です。

その前提のもと、売上高成長の勢いを続けていきながら、一定の利益確保を目指すという意味では、無理のない範囲で黒字をしっかりと維持していくことを大事にしています。営業利益率についても、成長とのバランスを考えながら、10%前後を目安にうまくハンドリングしていく方針です。

また、予算投資をしても売上高成長につながらないと判断した場合は、利益確保にシフトする形になります。一方で、利益部分が削られてしまう状況になったとしても、投資することで今までにない売上高成長率の比率が見込める場合は、勇気を持って投資をしていくという判断も必要だと思っています。最終的には、足元の数値を見ながら機動的に判断していくというのが経営方針になっていくと考えています。

質疑応答は以上でした。

免責事項

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願い致します。なお、内容については細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤りや第三者によるデータの改ざん等があった場合、さらにデータのダウンロード等によって生じる障害・損害について、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料のコンテンツは、当社によって言い回しなどを一部編集している部分があります。